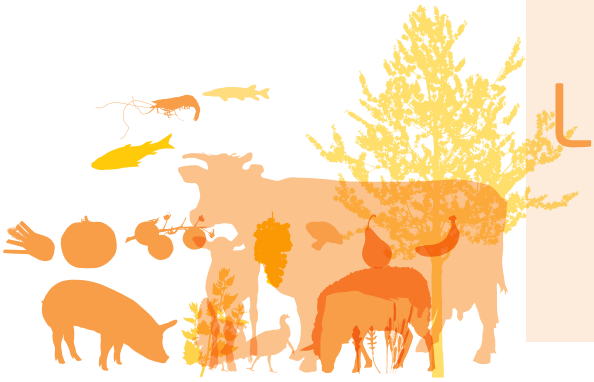


LA NOIX EN 2013-2014

>>> BILAN DE CAMPAGNE

Déséquilibre sensible entre les deux grandes régions de production

La récolte est tardive, chargée en petits calibres, mais les prix rémunérateurs sont tenus pendant toute la campagne.

Faits marquants

Retard de production et aléas climatiques

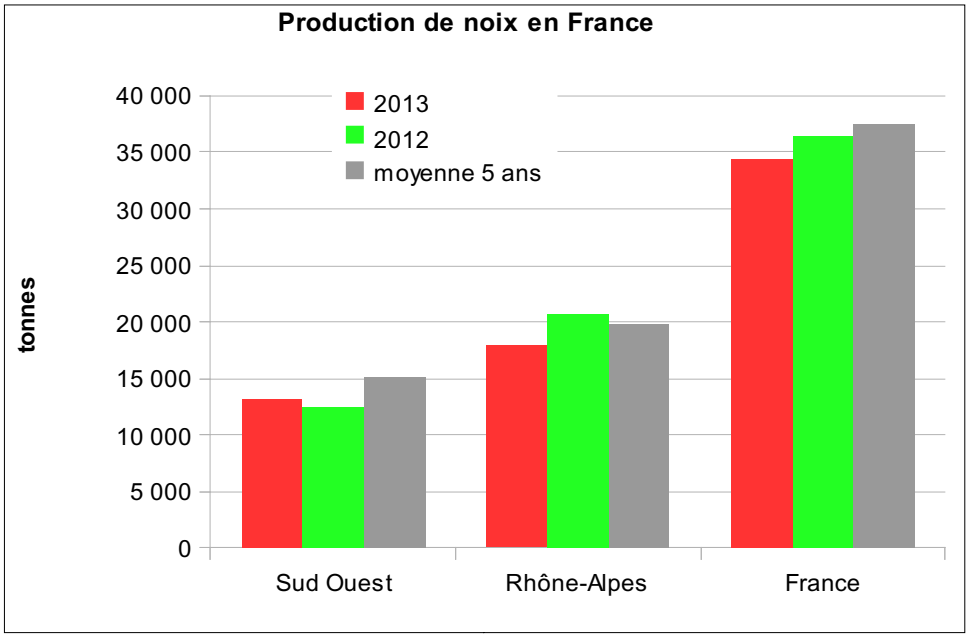
La production est perturbée par une météo capricieuse. Au printemps, la pluie, le froid et le manque d'ensoleillement retardent le développement végétatif d'environ 8 à 10 jours. Ces mauvaises conditions climatiques printanières persistantes génèrent des problèmes sanitaires et favorisent le développement des pourritures. Les aléas climatiques de l'automne, empêchant le nombre de passages suffisants à la récolte, causent des pertes importantes dans le Sud-Ouest.

Une production inférieure à celle de la campagne précédente

La saison 2013-2014 se caractérise par une récolte tardive, déficitaire et de qualité très hétérogène. La production française est estimée à 34 400 tonnes (13 200 pour le Sud-Ouest et 18 000 en Rhône-Alpes), en baisse de près de 10 % par rapport à la moyenne quinquennale.

Petits calibres mais belle récolte et prix très rémunérateurs

La récolte est constituée d'une majorité de petits calibres. En effet, certains producteurs annoncent un calibre inférieur à la moyenne pour un quart de leur récolte. Malgré cela, avec une qualité gustative très bonne, la demande reste supérieure à l'offre et le produit trouve facilement sa place dans les rayons. Les prix sont rémunérateurs durant toute la campagne et supérieurs de 10 à 20 % par rapport à la campagne précédente (de 30 à 40 % pour la moyenne quinquennale).



Source : Agreste SAA

Une récolte en net recul par rapport à la moyenne quinquennale.

FranceAgriMer

RNM RÉSEAU DES NOUVELLES DES MARCHÉS

SOMMAIRE

- Faits marquants page 1
- Déroulement de la campagne page 2

Déroulement de la campagne

REGION RHONE-ALPES

La noix Lara fraîche se positionne en dernière semaine de **septembre** et doit faire face à une météo estivale. Malgré ce beau temps, l'effet « nouveau produit » attire les clients. L'offre en Lara s'épuise rapidement. La noix fraîche AOC de Grenoble prend le relais et les ventes sont régulières.

Mi-octobre, la campagne noix sèche AOC de Grenoble est lancée avec une approche intéressée du consommateur. La production s'annonce pourtant dominante en petits calibres, mais les opérateurs s'adaptent à la déficience en gros calibres et régulent tranquillement les stocks.

Début novembre, l'implantation en magasins se poursuit favorablement. La transition entre la noix fraîche et la noix sèche devient effective et les apports, jusque-là modestes, se déploient. Le circuit à l'exportation s'amorce, les ventes sont fluides, notamment en calibre 32 mm+ où l'offre est plus faible. Un bon courant s'installe, les accords commerciaux à l'exportation se maintiennent et les cours conservent une belle fermeté.

Début décembre, l'arrivée de la noix californienne est confirmée, mais elle n'impacte pas réellement le prix de vente. Les cours restent très fermes, même si une légère baisse de l'activité est perçue. En fin d'année, les sorties régulières se recentrent sur le marché français. Comme souvent en cette période festive, l'activité est plus restreinte et les réapprovisionnements, déjà programmés antérieurement, se poursuivent sur un rythme moins soutenu.

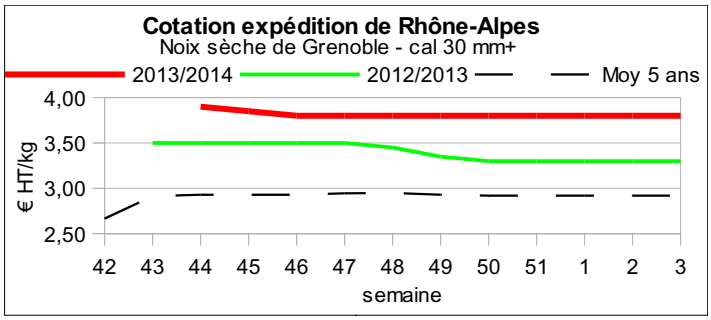
Début 2014, les ventes s'orientent vers une clientèle fidélisée, à des prix fermes, dans une conjoncture sereine. Pourtant les exportations s'achèvent, les réapprovisionnements de routine se poursuivent, mais les cours sont stables et reconduits jusqu'à la fin de la campagne.

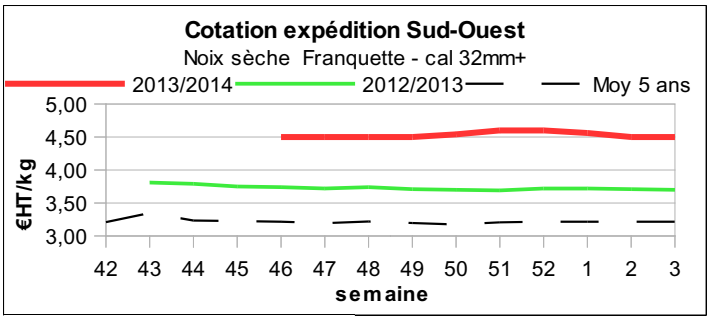
SUD-OUEST

Dans le Sud-Ouest, les conditions de récolte sont peu propices. Des orages dévastateurs nuisent aux ramassages qui s'étalent du 15 octobre au 5 novembre dans des conditions climatiques beaucoup trop humides. Sur le plan sanitaire, la mouche du Brou et les bactéries occasionnent des dégâts plus importants que ceux de l'an passé. La campagne noix fraîche s'amorce avec deux semaines de retard. Les pluies et les orages freinent le développement des fruits. Les dégâts occasionnés par les bactéries, en impactant le calibre et le remplissage des bogues, entraînent des reclassifications. La commercialisation dure seulement trois semaines. La demande est présente et le produit rare.

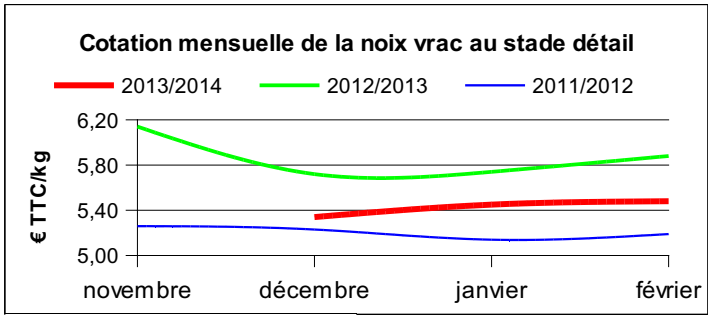
La campagne noix sèche démarre seulement début **octobre**, timidement et avec une forte présence de petits calibres (28 mm+). Les cours de la variété Marbot sont moins élevés que ceux de la Franquette qui restent linéaires sur une bonne partie de campagne. En Franquette, l'offre débute fin octobre, mais il faut attendre trois à quatre semaines pour que la commercialisation soit représentative. En effet, le manque de volumes limite fortement le marché. Les cours élevés freinent la demande mais ne compensent pas les pertes de rendement. A l'approche des fêtes de fin d'année, les prix sont revus à la hausse et peuvent se maintenir.

En début d'année 2014, l'offre se concentre surtout sur les petits calibres. La noix californienne concurrence le marché à des prix plus attractifs et de meilleure qualité. En février, les prix fléchissent légèrement puis se stabilisent en fin de campagne.





Des prix nettement supérieurs à ceux de la campagne précédente et à la moyenne quinquennale



Une commercialisation tardive sur une base de prix inférieurs à la campagne précédente

FranceAgriMer
ÉTABLISSEMENT NATIONAL
DES PRODUITS DE L'AGRICULTURE ET DE LA MER

Direction Marchés, études et prospective
12 rue Henri Rol-Tanguy
TSA 20002
93555 Montreuil-sous-Bois cedex
Tél. : 01 73 30 24 88 / Fax : 01 73 30 20 89

Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE DE L'AGROALIMENTAIRE ET DE LA FORÊT

Pour en savoir plus sur la noix :

Directeur de la publication : **Eric Allain**
Composition : **RNM Agen (Nathalie Duranton-Eveillard)**
Date de parution : octobre 2014
Rédacteur : **Bernadette Dupont**
Centre de Lyon : 04.78.63.13.16
Centre de Bordeaux : 05.57.35.02.80

notre site : **www.rnm.franceagrimer.fr**
Reproduction autorisée sous réserve de citer la source.
Prestation réalisée sous système de management de la qualité ISO9001.